The copyright act of 1978 (as amended) prohibits the reproduction of this copy IN ANY FORMAT, (See Clause 5 Terms & Conditions) without prior permission of the original publisher.

Ornico
KNOW HOW. TO GROW

VOLKSBLAD LANDBOU 2016/03/24 Page: 2

AVE: 7430.26 (ZAR)

Van links is Nico Groenewald, hoof van landbousake by Standard Bank, Koos Janse van Rensburg, besturende direkteur van die VKB-groep, en Anton Nicolaisen, provinsiale hoof van Standard Bank in die Vrystaat. Foto: VIDA BOOYSEN

Kontantvloei belangrik vir boerdery

Vida Booysen

Boerderye speel bankrot omdat daar te veel laste en te min bates is. Hulle kom in die moeilikheid omdat daar probleme met kontantvloei is.

Dit kan 'n mens teruglei na 'n gebrek aan behoorlike beplanning, sê Nico Groenewald, hoof van landbousake by Standard Bank. Hy het op 'n landbouwerksessie van dié bankgroep in Bloemfontein gesê vir die meeste boere bly finansiering – met of sonder droogtetoestande – 'n uitdaging.

"Die oplossing lê daarin om na landbou as 'n beleggingsvoertuig te kyk eerder as 'n suiwer taktiese bedrywigheid wat seisoen ná seisoen onderneem word."

Dis belangrik om beplanning vir jou boerdery verby die onmiddellike bestuur van droogte te neem – want landbou is 'n sikliese en onvoorspelbare bedryf wat vereis dat daar voortdurend beter strategieë ontwikkel moet word.

Daar is veral twee faktore wat die bestuur van kontantvloei in landbou meer ingewikkeld maak as in 'n gewone onderneming.

"Eerstens finansier ons eintlik 'n biologiese proses. Om dit om te sit in geld, is 'n kunsie op sy eie en dit verg 'n plan wat nie sommer net 'n gewone plan is nie."

Die ander faktor wat sake bemoeilik, is dat 'n boerdery wat in die waardeketting gediversifiseer word, nie meer net 'n gewone boerdery is nie, verduidelik Groenewald. "Dan werk jy eintlik met twee verskillende kontantvloeistelsels, en daardie soort kontantvloei moet 'n ou baie goed verstaan. 'n Onderneming het sy eie kontantvloei-siklus en as jy net 'n klein dingetjie verander, soos om aan 'n ander kleinhandelaar te verskaf, en jou betalingsdatums beweeg tien of 15 dae aan, het dit 'n geweldige impak op jou kontantvloei."

Die bank kan 'n groot rol speel om saam met sy boerdery-kliënt die somme te maak en seker te maak die landbouprodusent word nie onkant betrap nie. Maar, waarsku Groenewald, daar is een voorwaarde. "Ek dink nie die bank moet 'n plan vir jou maak nie. Die plan is jou plan. Maar die bank kan jou help om die plan uit te voer."

Omdat landbou so kapitaalintensief is, moet baie van die geld wat in daardie bedryf gebruik word, geleen word. Daarom moet banke baie goed weet wat in daardie bedryf aangaan, en het hulle 'n wesenlike belang by die sukses van landbou in Suid-Afrika. Groenewald beraam die totale landbouskuld is sowat R140 miljard. "As jy na daardie syfer kyk en jy haal die Landbank se deel uit, wat so R40 miljard is, dan sit kommersiële banke met R100 miljard se blootstelling in landbou." Benewens die finansiering, verskaf banke met landbousake-eenhede ook bykomende diens wat boere kan help om 'n mededingende voordeel te verkry. "Banke se werk is om welvaart te skep. Maar hulle kan dit net doen deur entrepreneurs wat in hulself en hul toekoms belê. Ons glo dis tyd vir boere om sulke entrepreneurs te wees."